

## 2. Makler im europäischen Vergleich

Dieses Kapitel gibt einen Überblick über den Immobilienerwerb in ausgewählten europäischen Ländern. Dabei werden Unterschiede beim Kaufvertrag, Marktzugangsvoraussetzungen für Immobilienmaklern sowie die Entlohnung des Maklers betrachtet.

### 2.1 Abgrenzung zum europäischen Maklerrecht

Das maklerische Risiko, das sich aus dem Erfolgsprinzip und dem Prinzip der Entscheidungsfreiheit des Auftraggebers ergibt, hängt in großem Umfang davon ab, ob und wie sich die Parteien, die die Veräußerung oder den Erwerb eines Grundstücks anstreben, binden können. In Deutschland ist bekanntlich stets die notarielle Beurkundung entsprechender Erklärungen erforderlich. In anderen europäischen Ländern gibt es vielfach die Möglichkeit, verpflichtende Erklärungen hierzu formlos oder unter Einhaltung der Schriftform abzugeben. Dies senkt die Risiken des Maklers erheblich. Das niedrigere Risiko erklärt auch, dass – mit Ausnahme von *Österreich* – die üblichen Provisionen, die andernorts verlangt werden, in der Regel unterhalb der üblichen deutschen Provisionen angesiedelt sind.

Zweck der nachfolgenden Ausführungen ist es nicht, in die Einzelheiten des europäischen Kaufvertrags- und Maklerrechts einzuführen. Vielmehr soll dargestellt werden, dass im Gegensatz zu den deutschen Regelungen im europäischen Ausland weitgehende Vertrags- und *Formfreiheit beim Grundstückskauf* herrscht, wenn verbindliche Absprachen getroffen werden sollen. Vielfach wird dem Kaufvertrag ein *Vorvertrag* mit verbindlichem Charakter vorgeschaltet, der es Maklern ermöglicht, rechtzeitig Provisionsansprüche zu sichern, sodass die Umgehung des Maklers vom angebahnten Geschäft nicht so leicht möglich ist.

### 2.2 Regeln in europäischen Ländern

#### 2.2.1 Österreich

Das deutsche Maklerrecht ist veraltet und widerspricht den Interessen der Auftraggeber ebenso wie denen der Makler. Dies zeigt sich beim Vergleich

des deutschen mit dem neuen österreichischen Maklerrecht, das eine deutliche dienstvertragliche Note trägt. Die Rechtspositionen der benachbarten österreichischen Makler sollen im Folgenden näher beleuchtet werden.

Von besonderem Interesse ist die Alleinauftragsregelung in Österreich. Der qualifizierte Makler-*Alleinauftrag* kann dort problemlos schriftlich vereinbart werden. Es können Bedingungen vereinbart werden, die auf der Grundlage der zum deutschen Recht ergangenen Rechtsprechung unmöglich wären.

In Österreich entsteht der Provisionsanspruch bereits, wenn sich etwa Verkäufer und Käufer anlässlich einer Objektbesichtigung einig werden und dies entsprechend dokumentiert wird. Bei Verträgen mit einem Verbraucher kann dieser jedoch innerhalb einer Woche zurücktreten, nachdem er vom Makler eine Zweiortschrift seiner „*Vertragserklärung*“ mit Belehrung über das Rücktrittsrecht erhalten hat. Die Zahlung eines Reuegeldes oder einer Anzahlung kann wirksam vereinbart werden. Ist der Auftraggeber Verbraucher, ist eine solche Vereinbarung allerdings nur für den Fall möglich, dass dieser nach Ablauf der Frist, in der er von der Vertragserklärung hätte zurücktreten können, den endgültigen Abschluss des Vertrages verweigert.

Während in Deutschland Maklerprovisionen mit Ausnahme der Wohnungsvermittlung frei vereinbar sind, wurden sie in Österreich in der Immobilienmaklerverordnung begrenzt. Allerdings sind die Grenzen relativ großzügig bemessen. Offensichtlich ist man davon ausgegangen, dass der Wettbewerb auch zu einer „Provisionskonkurrenz“ und damit zu einer Üblichkeit unterhalb von zulässigen Obergrenzen führen würde, was bisher aber nicht der Fall war. Übliche Preise können sich offensichtlich nur dort einstellen, wo es keine Obergrenzen gibt. Obergrenzen scheinen automatisch zur Ausnutzung gegebener Vereinbarungsspielräume zu führen.

Die Provisionen betragen in Österreich bei Kaufvertragsvermittlung in der Regel 3 % vom Käufer und 3 % vom Verkäufer. Bei Kaufpreisen unter 36.336,42 € dürfen 4 % Provision verlangt werden, liegt der Kaufpreis zwischen 36.336,43 € und 48.448,51 €, so liegt die Provision pauschal bei 1.453,46 €. Auf alle vorstehenden Preise kommen 20 % gesetzliche Umsatzsteuer.

### 2.2.2 Frankreich

In Frankreich ist der Grundstückskaufvertrag an keine Form gebunden. Wird über das Kaufobjekt eine Einigung über den Preis erzielt, kann dies, wenn es der Wille der Parteien ist, bereits Verpflichtungscharakter haben. Üblicherweise wird dies schriftlich in einem Vorvertrag dokumentiert. Dieser verschafft den Parteien Zeit, die für den Abschluss des Hauptvertrages

erforderlichen Unterlagen beizubringen und die Finanzierung sicherzustellen. Der Hauptvertrag muss öffentlich beurkundet werden. Mit Abschluss des Hauptvertrages geht das Eigentum auf den Erwerber über. Lediglich der Vertrag mit einem Bauträger muss stets notariell beurkundet werden.

Wie in Deutschland ist in Frankreich die *Doppeltätigkeit* zulässig. Der Selbsterwerb (auch durch Verwandte oder verbundene Unternehmen) ist untersagt. Grundstückshandel und Maklertätigkeit schließen sich also wie in vielen anderen Ländern grundsätzlich aus. Überwiegend wird der Verkäufer mit der Provision belastet. Die Höhe richtet sich nach dem vereinbarten Preis (degressive Abnahme mit zunehmender Preishöhe). Das Spektrum reicht von 3 bis 8 %, wobei 5 % am häufigsten genannt werden. Hinzu kommen 20 % Umsatzsteuer.

Der Zugang zum Maklerberuf wird durch eine strenge Berufsordnung geregelt und erfordert das Abitur sowie einen Qualifikationsnachweis (Ausbildung oder Fachhochschulstudium). Zudem ist die Berufsbezeichnung des Immobilienmaklers (*agent immobilier*) gesetzlich geschützt.

### 2.2.3 Griechenland

In Griechenland müssen Vorverträge und Grundstückskaufverträge vom Notar beurkundet werden. Die Eigentumsübertragung erfolgt aber erst mit Eintragung in das „Transkriptionsbuch“. Der *Vorvertrag* muss nicht zum Abschluss des Hauptvertrages verpflichten. Es werden aber Zahlungen in Höhe von 10 % des vereinbarten Preises geleistet, die nicht mehr zurückgefordert werden können. Dies ist insbesondere im Hinblick auf die Finanzierung wichtig, da griechische Banken faktisch keine Finanzierungen anbieten und deutsche Banken i. d. R. griechische Immobilien nicht als Sicherheit akzeptieren.

Das Privatrecht in Griechenland ist vom deutschen BGB beeinflusst. Privatrechtliche Maklerregelungen gibt es nicht. Öffentlich-rechtliche Regelungen beziehen sich auf die Berufsbezeichnung und die Abgrenzungen zu anderen Berufen. Doppeltätigkeit ist in Griechenland üblich. Beide Parteien bezahlen rund 2 % des Kaufpreises an den Makler.

### 2.2.4 Großbritannien

Bevor auf die Erwerbsmodalitäten eingegangen wird, sei erwähnt, dass sich der Immobilienerwerb in Großbritannien nach der jeweiligen Lebensphase richtet und es dort vollkommen selbstverständlich ist, das Haus bereits

nach wenigen Jahren, wenn sich die Lebensphase ändert, z. B. Familien-nachwuchs oder Auszug der Kinder, wieder zu verkaufen. Beim Ersterwerb von kleinen, günstigeren Immobilien verwenden britische Makler gerne die Formulierung des „First time buyer house“. In Deutschland kommt hingegen niemand auf die Idee, von einem „Erstimmobilienkäuferobjekt“ zu sprechen. Deutsche kaufen Immobilien i. d. R. einmal „Für's Leben“. Ähnlich wie in den Niederlanden gibt es zudem kaum einen Markt für Mietwohnungen. Werden Mietobjekte angeboten, so ist der Mietzins gerade in den Ballungszentren sehr hoch. Der Markt ist von einer hohen Transparenz geprägt. Möchte man wissen, wann und zu welchem Preis eine Immobilie in der Vergangenheit vermarktet wurde, kann man dies im Internet aufseiten wie [www.rightmove.co.uk](http://www.rightmove.co.uk) recherchieren.

Makler in Großbritannien unterlagen bis 2013 dem „Property Misdescription Act“ von 1991. Diese Verordnung schrieb vor, dass eine Immobilie ausschließlich mit nachvollziehbaren und überprüfbaren Angaben beworben werden durfte. Maklerkunden sind seit der Aufhebung jedoch nicht ungeschützt, sie werden seit 2008 durch eine Verbraucherschutzverordnung abgesichert, die die EU-Richtlinie zum Schutz vor unlauterem Handel umsetzt.

Der Grundstückskaufvertrag bedarf in Großbritannien der *Schriftform*. Die beiden Parteien treffen eine privatwirtschaftliche Vereinbarung (sale agreed). Eine notarielle Beurkundung (draft contract) ist nicht erforderlich. Es gibt zwar vertragliche Standards (Formularkaufverträge), doch empfiehlt es sich, den Vertrag mit einem Rechtsanwalt aufzusetzen. Der Verkäufer beauftragt in der Regel einen Real Estate Agent. Auch Anwälte (*Solicitors*) können das Vermittlungsgeschäft betreiben. Diese werden vor allem in Schottland eingeschaltet, das ein eigenes Rechtssystem hat.

Da in Großbritannien Wert auf Selbstregulierung gelegt wird, hat der englische Maklerverband „National Association of Real Agents“ einen Verhaltenskodex aufgestellt. Zusammen mit der „Royal Institution of Chartered Surveyors“ und der „Incorporated Society of Valuers“ wird ein Ombudsmanssystem unterhalten, in das die organisierten Makler und derjenige Teil der Makler einbezogen ist, der sich durch eine entsprechende Erklärung anschließen will. Die Mitgliedschaft eines Maklers in einem Verband wie „The Guild of Professional Estate Agents (The Guild)“, der „National Association of Estate Agents (NAEA)“ oder der „Association of Residential Letting Agents“ (ARLA) ist ein relevantes Qualitätsmerkmal.

Aufsichtsbehörde ist der Director General of Fair Trading, der im äußersten Fall eine Untersagung des Gewerbes aussprechen kann. Solche Gewerbeuntersagungen stehen nicht bloß auf dem Papier. Davon wird durchaus Gebrauch gemacht.

Neben dem Makler, der für den Verkäufer tätig wird („Estate Agent“), gibt es in England noch den „Relocation Agent“. Dies ist ein Makler, der im Auftrag eines Kunden eine Immobilie sucht. Beide Maklertypen erhalten ihre Provision jeweils von ihrem Auftraggeber. Eine Doppeltätigkeit findet nicht statt. Auch wenn ein Makler beide Auftragsarten anbietet, so muss er stets darauf achten, wessen Position er gerade vertritt. Die Verkäuferprovision liegt zwischen 1 und 2 % der Kaufsumme zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer (VAT). Der Käufermakler (Relocation Agent) verhandelt seine Provision vorab mit dem Kunden; die Höhe liegt gleichfalls zwischen 1 und 2 %.

### 2.2.5 Italien

In Italien erfolgt der Grundstückserwerb grundsätzlich in zwei Stufen. Zuerst wird ein *Vorvertrag* geschlossen. Er bedarf der *Schriftform* und enthält einerseits Bedingungen, die erfüllt werden müssen, damit später der notarielle Kaufvertrag abgeschlossen werden kann. Andererseits werden im Vorvertrag zusätzlich die Bedingungen festgehalten, zu denen der notarielle Kaufvertrag abgeschlossen werden muss. Der Abschluss des notariellen Kaufvertrags bewirkt bereits den Eigentumsübergang. Mit Abschluss des Vorvertrags wird eine *Anzahlung* geleistet, die als *Vertragsstrafe* verwirkt ist, wenn es aus Gründen, die der Käufer zu vertreten hat, nicht zum notariellen Kaufvertragsabschluss kommt.

Doppeltätigkeit ist den Maklern erlaubt. Staatliche Provisionsregelungen gibt es nicht. Man bezieht sich meist auf die von den Berufsverbänden oder den Handelskammern festgestellten Provisionssätze. Sie liegen in den Großstädten bei jeweils 2 % für Verkäufer und Käufer. Allerdings gibt es regionale Schwankungen bis zu 6 %. Wird keine Provisionshöhe zwischen den Parteien vereinbart und gibt es keine übliche Provisionshöhe in der Region, kann das Gericht die Höhe nach Billigkeit bestimmen (§ 1755 italienisches Zivilgesetzbuch).

Wer als Makler tätig werden möchte, muss seine Qualifikation durch eine Prüfung nachweisen. Zum Schutz der *Verbraucher* muss er zudem eine Berufshaftpflichtversicherung unterhalten.

### 2.2.6 Spanien

In Spanien gibt es hinsichtlich eines verpflichtenden Grundstückskaufvertrages keine Formvorschriften. Zur Übertragung des Eigentums an einer Immobilie reicht ein privatwirtschaftlicher Vertrag. Eine notarielle Beurkun-